

啟發才能成就他人

傅泓捷 整合平台與制度優勢 共好前行

日本經營之神松下幸之助曾說到：「領導者最重要的是以身作則，只要真心誠意地做，週遭的人就不會一直旁觀。」永達保經業務協理傅泓捷從利他角度出發，凡事以身作則，藉由成就他人來成就自己，帶領團隊共好前進。

文／羅怡如 攝影／何佳華



「我是新竹人，我想在新竹開點。」這部永達保經在 NOX 電視台的行銷廣告片中的主角正是二〇一九年初晉級業務協理的傅泓捷。雖只是短短十五秒內容，卻完全是他的寫照，從一張白紙進入保險業，由基層一步一腳印一路走來，十二年的時間，不只完成四屆 MDRT，成立了新竹營業處，更發展組織成為業務協理。

大學念的是土木工程，當同學們在建築土木領域鑽研時，傅泓捷發現自

己對於財富管理有著濃厚的興趣，加上樂於分享的個性，大學時期就開始發展事業。因為看到財富管理市場的願景，加上認同保險具有協助客戶守住資產的功能，傅泓捷聆聽了永達保經的理財講座之後，毅然決定投身保險業，也在永達保經這個優質平台找到自己的終身職志。

分享 財經講座文化

他個人透過理財、財經講座找到人生方向，獲得財經專業，樂於與客戶分享、傳遞新知的他，總會邀請客戶

參加各式講座，透過專業講師的講授，獲取生活新知、財經甚至保健知識，當為客戶進行各式保險規劃時，有更明確的方向。

三年前創立新竹營業處，傅泓捷整合自己在永達平台所學以及晉級評估的制度，順利招攬超過百名業務菁英加入，讓團隊業績每年都倍數成長，展現超標的亮眼表現，「專業財經講座」也成為新竹營業處相當重要的團隊文化。

他鼓勵夥伴們即使再忙，也不要錯過財經講座。他進一步指出，專業是贏得客戶的利器，當客戶對你產生專業上的依賴，以及衍伸出來的信任，會讓主顧建立更緊密的關係，甚至成為生活上的好朋友。就服務客戶來說，透過財經、理財講座，甚至參與稅務課程，除了提供客戶最新、最正確的

資訊，藉由學習稅務，也能協助解決客戶稅務上的疑慮。尤其面對愈來愈多家庭藉由保險商品來進行規劃，財富傳承有許多細節必需留意，稅務問題一定要弄清楚。

以身作則的領導方程式

傅泓捷單槍匹馬成立新竹營業處三年多以來，每年業務指標都達成且業績呈現倍數成長。自新竹營業處成立以來也舉辦超過一〇〇場講座，他表示，透過財經、理財講座強化業務員的專業是永達保經的強項，自己在成立營業處後更加強這部分的訓練，讓旗下業務菁英可以藉此成長，充分整合永達制度上的優勢，讓業務員不斷強化專業素養，更激勵他們爭取晉級，進而創造團隊業績高成長的績效。

對於拓展組織快速順利成長，傅泓捷將其歸功於永達保經傳承下來「讓利」的理念。不論是團隊中的資深前輩或者新人，傅泓捷絕對不藏私，分享個人行銷的心法、技法與經驗，以身作則讓本處業績達標創下佳績，更帶領大家對於追求業績有目標、對達標晉級有期待，在「共好」的理念下，以服務之姿帶領團隊，這也是新竹營

業處業績突飛猛進的重要關鍵。

成就更多保險菁英

傅泓捷服務的哲學「提供客戶更多的附加價值」，他將每一次與客戶接觸的機會都當成是第一次服務，不只贏得客戶的信賴，也獲得更多轉介機會。他更樂於協助客戶解決問題，將損失的權益降到最低。之前他曾有一位客戶置換單側關節，但早期保單要兩側關節皆置換才能理賠，雖是接續服務的客戶，但他仍協助向保險公司爭取，最終獲得融通。對他來說，客戶投保保險的目的就是希望遇上風險時能獲得保障，因為健保新制使得民眾對於早期保單的投保項目產生疑問，業代就應該為客戶解決問題。也因為認同他的認真堅持及服務，客戶對他更加信賴。

新竹營業處於二〇一八年不僅獲得保險信望愛最佳通訊處優選榮耀，更於年度業績大賽中獲得總經理組冠軍的殊榮，傅泓捷將其歸功於所有團隊夥伴的努力，他感謝所有老闊們的付出。展望未來，他期許夥伴運用平台資源，專注退休理財、資產管理兩個市場定位，他將帶領團隊成員以晉級

為目標，並期許明年自己能成功挑戰業務副總，也希望邀請更多同好加入永達行列，誠如廣告片所說：「只要想要、有勇氣，並且堅持下去，永達是給年輕人機會跟希望的地方。」

傅泓捷 Profile

現任：永達保險經紀人業務協理

保險年資：12.5 年

得獎紀錄：

2018 年業績大賽業務處經理組第一名

2019 年 1 月晉級業務協理

2019 年中國之星 CMF 主管組銀星獎

2019 年永達百萬菁英推手獎

2018 第 20 屆保險信望愛最佳通訊處優選

座右銘：多一點寬容、讚美，

很多事就能圓融、圓滿！

